Les réseaux sociaux, vos alliés sur le marché caché de l'emploi

Décrocher le poste idéal grâce au networking en ligne ? Une bonne piste pour les jeunes diplômés et les salariés qui savent utiliser les réseaux sociaux. Facebook, Viadeo, LinkedIn, Copains d'avant... Quel réseau choisir ? Qu'écrire sur son profil ? Comment augmenter ses contacts ? Quelles sont les erreurs à éviter ? Mode d'emploi et conseils.
Arrivé en région parisienne en décembre 2007 sans emploi ni carnet d'adresses, Arnold Yvray décide de s'inscrire sur Viadeo et LinkedIn. À 39 ans, ce Dijonnais, cadre intermédiaire dans la logistique, a démissionné pour suivre sa femme, mutée. En six mois, grâce au réseautage en ligne, il se fera 35 relations et décrochera un CDI chez l'équipementier automobile Faurecia. Nulle magie là-dessous. Qu'ils soient professionnels (Viadeo, LinkedIn…) ou plus « amicaux » (comme Facebook ou Copains d'avant), les réseaux sociaux ont le même but : nouer ou maintenir des contacts. Ils tirent leur force de l'effervescence et de l'esprit d'entraide qui y règnent. Il s'y passe toujours quelque chose : les membres modifient leurs pages personnelles, visitent celles des autres, s'écrivent, relaient des informations… et ouvrent même leurs carnets d'adresses, rendant ainsi accessibles des contacts autrefois injoignables. Une manne, quand on connaît le mode d'emploi.

1. Quel réseau choisir ?

Commencez par peaufiner votre projet. Chaque site a en effet sa spécificité : parmi les leaders, le francophone Viadeo est numéro un dans l'Hexagone ; plus international, LinkedIn est anglophone, tandis que l'allemand Xing s'attache plutôt à l'Europe centrale.
Autre critère : misez sur des sites déjà fréquentés par vos connaissances ; vous gagnerez en temps et en efficacité. Déjà membre de LinkedIn et de Viadeo, Julien Louët, 35 ans, a ainsi rejoint Facebook. Arrivé au terme d'un CDD, le responsable de production audiovisuelle espère « y retrouver des connaissances qui pourraient [l']aider à retrouver un job ». Bon calcul ! Moins de deux mois après son inscription sur le site, un ami membre de Facebook recommande Julien pour un CDI qu'il décrochera au sein du groupe Prisma Presse.

Conseils.

Ne vous dispersez pas. Le « cocktail gagnant » de Jean-Michel Oullion, auteur de Trouver son job grâce à Internet (éd. L'Express) ? « Un profil sur un réseau professionnel, un sur un réseau d'école ou un club professionnel, et un sur Facebook ».
Attention, Facebook ou Copains d'avant ont pour but premier de renouer et de maintenir des contacts amicaux, avertit Jean-Michel Oullion. Ceci dit, estime le spécialiste, sur Facebook, qui a l'avantage d'être très fréquenté, « on voit apparaître des outils professionnels », tels que l'insertion de CV en ligne ou l'application Work With Me, utilisée par des salariés de L'Oréal, Areva ou Unilog, qui indiquent ainsi à leurs connaissances les emplois à pourvoir dans leur entreprise. Pourquoi s'en priver ?

2. Qu'écrire sur son profil ?

Comme tout nouveau membre, Julien Louët a dû commencer par renseigner son profil – en remplissant la fiche que les utilisateurs du site vont consulter pour en savoir plus sur lui. Mieux vaut être direct : pour Julien, tout change ainsi le jour où il décide d'annoncer « Julien recherche un nouveau job ; si vous avez des idées, n'hésitez pas à me contacter ». Facebook notifie illico cette info à tous ses contacts. Cela fait tilt chez l'un d'eux, qui connaît son parcours et a justement vu sur le site qu'une connaissance de chez Prisma cherchait un responsable de production audiovisuelle. Il conseille à Julien d'écrire à ce recruteur. « Un mois après, j'étais embauché ! »

Conseils.

Pour être bien compris par les membres (qui lisent vite), en tête de votre profil présentez clairement votre projet : « J'ai passé trois ans chez... en tant que... Je cherche un poste de... dans telle spécialité dans tel secteur d'activité. »
Si vous êtes en poste, préférez les formules plus elliptiques : « Je suis à l'écoute du marché », « Je suis ouvert aux contacts ».
En outre, pour attirer l'attention des membres et des recruteurs en maraude, « mettez votre photo », conseille Olivier Fécherolle. Et puisqu'Internet vous laisse plus de place et surtout de liberté qu'un CV papier, « détaillez votre expérience actuelle et deux ou trois passées. Vous pourrez compléter par des liens hypertexte vers vos employeurs ou vos réalisations. » Mettez aussi vos centres d'intérêt en valeur : sur le profil de Julien Louët, on peut ainsi voir que ce spécialiste de l'audiovisuel a créé sur Facebook un groupe de fans du réalisateur Gaspar Noé.
Prudence toutefois, car Facebook incite aussi à remplir des champs (optionnels) sur son orientation politique, religieuse, sexuelle… Et nombreux sont les jeux et vidéos potaches envoyés par les amis : si vous vous accordez ce petit divertissement, effacez ensuite de votre page les données qui pourraient vous desservir auprès d'un employeur. La question à se poser systématiquement, selon Jean-Michel Oullion : « Le mettriez-vous sur votre CV ? ». Imparable.

3. Comment augmenter ses contacts ?

Les contacts directs sont essentiels : les membres ayant accepté d'entrer dans votre cercle sont ceux qui vous apporteront leur appui et leur carnet d'adresses. Or, explique Olivier Fécherolle, le networking « consiste plus à optimiser un réseau réel qu'à se créer ex nihilo un réseau virtuel ». Sortez donc vos cartes de visite des tiroirs où elles s'empoussièrent, listez vos (ex)-collègues, partenaires commerciaux, condisciples, parents et amis : ils seront les premières briques de votre réseau. Totalement déraciné, Arnold a pour sa part foncé sur les « hubs » (les forums thématiques de Viadeo) afin de rencontrer des gens ayant les mêmes centres d'intérêt professionnels (la supply chain) ou personnels (le sport et le cyclisme). Au fil des échanges, il a sympathisé avec des membres qui ont bien voulu devenir ses contacts. Sur ces forums, observe Olivier Fécherolle, « féliciter un contributeur pour son message, répondre à une question d'un autre, sont autant de moyens d'entrer en contact ».

Conseils.

Lors de votre inscription, le site vous propose de repérer automatiquement dans votre répertoire électronique les connaissances déjà membres du site, et d'inviter les autres à vous rejoindre.
Mais attention, ne vous ruez pas dans une course aux contacts : « Ciblez les gens qui vous connaissent suffisamment pour pouvoir vous recommander », prêche Olivier Fécherolle. Par la suite, votre répertoire grossira si vous fréquentez des forums, si vous entrez en relation avec des contacts de contacts, ou parce que des connaissances vous retrouveront. « De 20 à 50 contacts directs est un bon objectif » ; plus, c'est difficilement gérable.
N'hésitez d'ailleurs pas à refuser une demande de mise en relation émanant d'un inconnu, sauf s'il est recommandé par un ami commun.

4. Comment transmettre sa candidature ?

« J'aurais pu envoyer ma candidature aux 50 000 membres travaillant dans la supply chain, raconte Arnold Yvray… Mais il ne faut pas être trop intrusif : on ne distribue pas son CV à tout-va dans un cocktail », sourit le logisticien. Certes, rien ne vous empêche d'utiliser le moteur de recherche du site pour trouver le professionnel en poste dans la société de vos rêves et lui transmettre votre CV. Mais vos chances seront bien plus grandes si vous êtes recommandé par un ami commun. Julien Louët avait repéré sur Facebook des professionnels en poste par lesquels faire transiter son CV. Mais il a aussi « pris soin de faire une enquête croisée sur Facebook, LinkedIn et Google », pour voir si des amis communs pouvaient l'introduire. Le fait d'être adressé par une relation a d'ailleurs « un peu joué » dans son embauche chez Prisma, reconnaît l'intéressé, qui réunissait par ailleurs toutes les compétences demandées.

Conseils.

« L'intérêt des réseaux, confirme le DG adjoint de Viadeo, ce sont les contacts de vos contacts. » Imaginons qu'une de vos relations connaisse le directeur marketing du groupe où vous aimeriez entrer : cet ami commun pourra forwarder votre CV, ou vous autoriser à vous recommander de lui.
Mais gare : « Pouvoir contacter quelqu'un ne signifie pas qu'on puisse l'aborder n'importe comment », avertit Richard Menneveux, fondateur de Moovement, un moteur de recherche d'offres d'emploi. Dans vos messages, ne vous montrez donc pas pressant ; écrivez plutôt : « Voilà ma situation du moment ; auriez-vous des pistes ou des conseils ? » ou « Est-ce que ma candidature pourrait intéresser une société comme la vôtre ? ».
Soyez porteur de solutions : au lieu de « Je suis en recherche d'emploi », dites par exemple « J'ai vu que votre société faisait ça ; justement, j'ai telle expertise ».

5. Quelle autre aide glaner ?

Les réseaux sont aussi des mines de renseignements quand on cherche un emploi. Avant chaque entretien d'embauche, Arnold Yvray, le logisticien, a par exemple consulté le profil Internet de son interlocuteur : « Si c'était un homme de terrain, je me permettais d'utiliser des termes techniques dans la discussion ». Grâce au moteur de recherche du site, il a aussi ciblé une dizaine de salariés, actuels ou passés, de ses employeurs potentiels, afin d'en savoir plus sur l'entreprise visée. Tous lui ont répondu « dans la semaine, en détaillant le contexte du poste, l'ambiance… ». Un coup de main appréciable en entretien : « Ainsi, je n'étais pas surpris, j'avais affûté mes arguments. »

Conseils.
La solidarité au sein des réseaux est étonnante – « mais nos membres sont des gens occupés », rappelle Olivier Fécherolle. Personnalisation, justification de votre démarche, politesse et orthographe sont donc de mise quand vous demandez de l'aide, surtout à un inconnu. Au besoin, rédigez d'abord votre message sous Word.

6. Comment soigner ses relations ?

Pour être apprécié (et aidé à l'avenir !), proposez votre aide et ouvrez à votre tour votre carnet d'adresses à ceux qui en ont besoin. Et ne harcelez pas votre réseau : autorisez-vous une relance maximum, une semaine après votre demande de coup de main. Car, rappelle Richard Menneveux, « tout le monde n'a pas forcément le temps et le réseau nécessaire pour vous aider à chaque fois ».
En outre, ajoute le spécialiste, « il ne faut pas négliger les faux rebonds » : même en cas de réponse négative, remerciez donc vos contacts ; ils penseront peut-être à vous une prochaine fois…
Si, en revanche, l'intervention d'une connaissance porte ses fruits, racontez-lui les progrès de vos démarches. Et une fois votre contrat signé, invitez votre go-between à déjeuner !